

2025 **손해보험** TREND DELIVERY



INDEX

INTRO

- 01** Market Trend
- 02** Customer Trend
- 03** Marketing Trend
- 04** Media Trend

2025 손해보험 업종 TREND KEYWORD

S.T.A.R.T

고령화와 시장 포화로 저성장 국면에 접어든 손해보험 시장
시장의 변화를 기회로 삼아 미래를 준비하는 손해보험사들의 생존 경쟁 시작

S

Slowdown in Growth

비우호적 대외 환경에
성장성 둔화 전망

T

Tougher Competition

인구 구조 변화와
시장 포화, 타 업권 진출
등으로 경쟁 심화

A

Attracting Broader Targets

초고령화로 2030과
시니어로 확장되는
보험 소비층

R

Reliance on Face-to-Face Channels

타 업권 대비 디지털화 정체
GA와 대면 채널 우세

T

Technology Integration

보험에 기술이 접목된
인슈어테크 보험업
혁신 기술로 주목

01020304

— Market Trend

24년 장기 보장성 보험 판매 호조에 역대급 실적 기록한 손보사

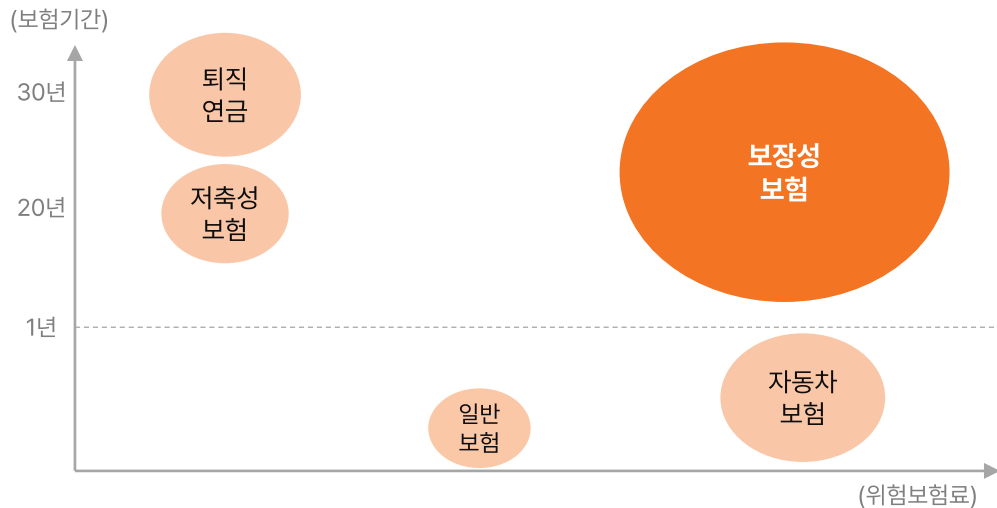
- 새로운 회계제도 IFRS17 하 보험계약마진(CSM) 확보에 유리한 장기 보장성 보험 경쟁 과열
- 단기 실적 개선을 위한 무해지 보험 판매 급증, 24년 사상 최초 무해지보험 판매 비중 50% 돌파하며 역대 최대 실적 경신해 옴

보험 상품에서 CSM 크기



보험계약마진 (CSM)

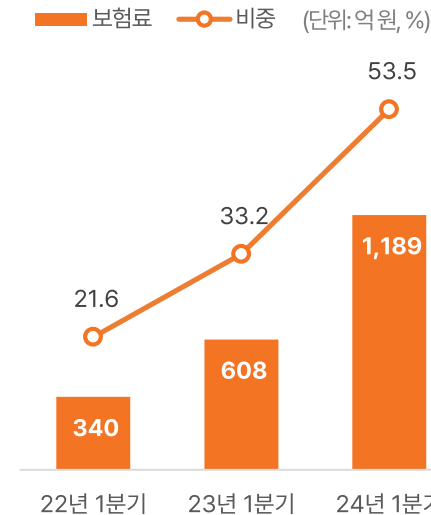
보험계약에서 미래에 발생할 손익의 현재가치로 보험사들의 장기 수익성을 보여주는 척도로 활용. 보험기간이 길고 위험보험료가 큰 보험 상품이 CSM 확보에 용이



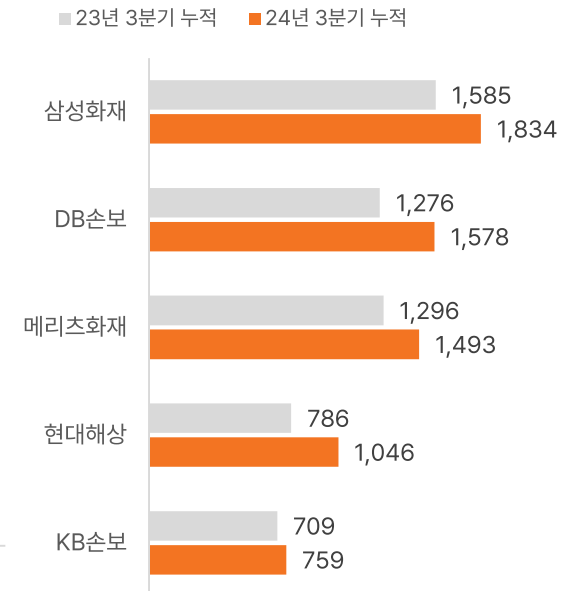
보장성 보험의 일종인 무해지보험 판매 급증

손보사 무해지보험 판매 비중

*무해지보험: 납입기간 중 해지할 경우 환급금이 없고, 납입기간 후 해지하면 일정 비율만 돌려주는 상품



빅5 손보사 당기순이익 (단위: 십억원)

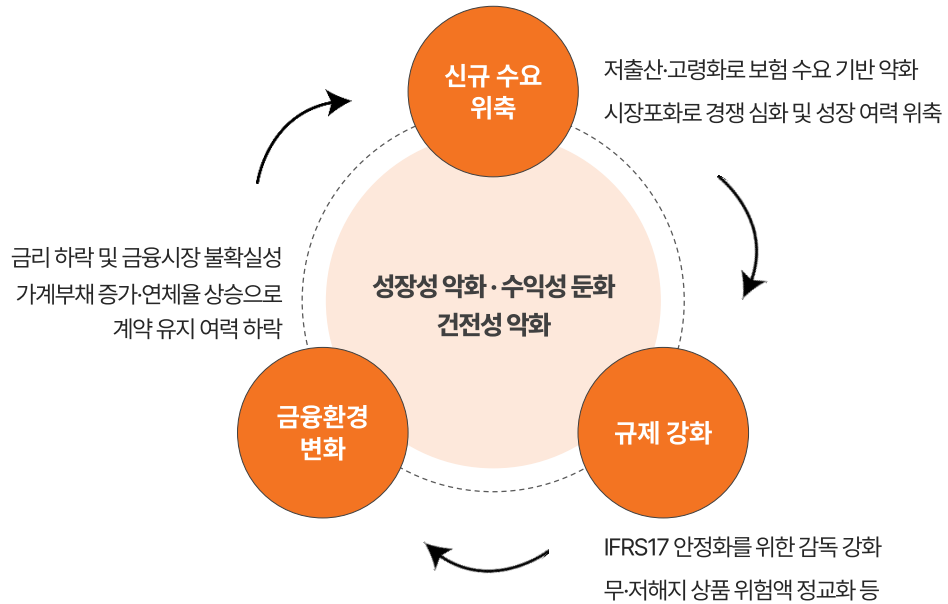


01 Market Trend

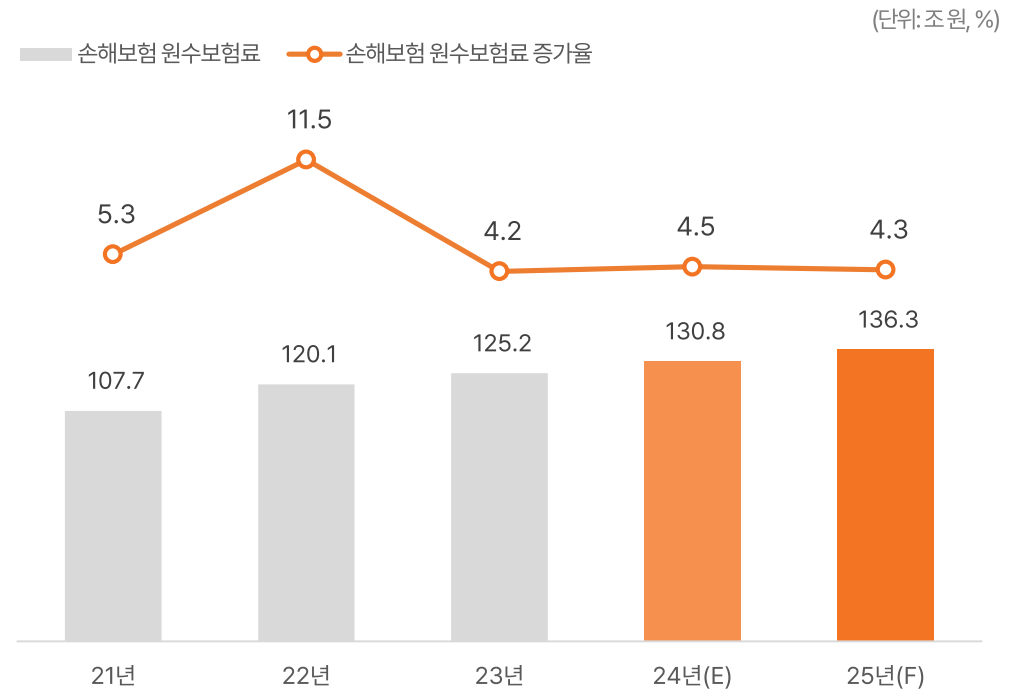
비우호적 대외 환경에 25년 보험업 성장·수익·건전성 '3중고' 전망

- 저출산·고령화·시장 포화로 보험업 신규 수요 창출 제한적인 상황, 금리 하락 및 규제 강화에 성장 제동
- 25년 손해보험 원수보험료 성장세 소폭 둔화될 것으로 예상되어 전년 대비 4.3% 성장한 136.3조 원으로 추산

손해보험업 경영환경 전망



손해보험 원수보험료 및 증가율 전망

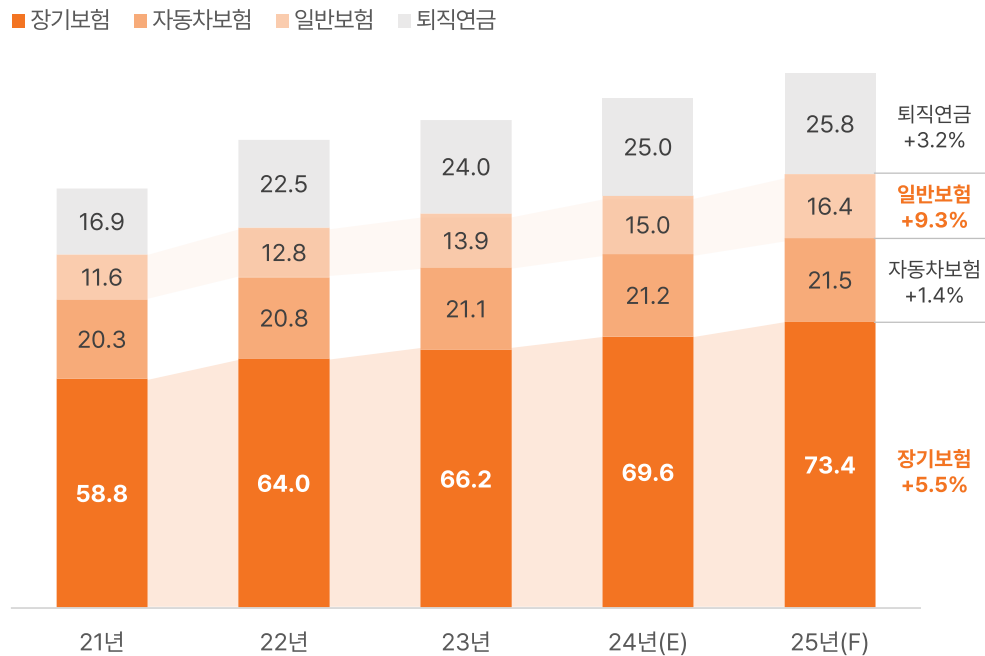


수익성 확보가 용이한 장기보험과 신규 수요 창출 여력이 있는 일반보험 중심 성장 기대

- 장기보험은 건강보험 수요 증가와 CSM 확보에 유리한 상품 판매 확대로 양호한 성장세를 이어갈 것으로 예상
- 일반보험은 일상 리스크 확대와 보험 접근성 확대로 소비자 가입 니즈 꾸준히 증가할 것

장기·일반보험 중심으로 성장세 지속될 전망

(단위: 조원)



주요 보험 유형별 시장 전망



장기보험

▶ CSM 확보가 용이하여 성장세가 이어질 전망

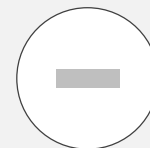
- 어린이보험 등 CSM 확보에 유리한 상품 판매 확대
- 고령화로 인한 치매·간병 등 시니어 상품 수요 증가
- 건강 및 질병보험 수요 증가 및 특약 확대



일반보험

▶ 소비자의 가입 니즈 증대 등으로 성장 지속될 전망

- 의무보험 가입 범위 확대 및 보험 가입 니즈 증대
- 사회환경 복잡화로 인한 일상 리스크 확대
- 플랫폼 활성화, 소액 보험 출시 등 보험 접근성 확대



자동차보험

▶ 보험료 동결 등으로 저성장세 지속

- 자동차 등록대수 증가율 둔화 및 손해율 상승
- 저렴한 보험료의 온라인 채널 가입 확대로 대당 경과보험료 감소
- 고가 차량 증가로 인한 자차보험 가입 확대는 성장 요인으로 작용 가능

보험 '빅블러 시대', 생보사·핀테크사 참전으로 시장 경쟁 격화

- 종신보험 수요 줄자 사람 생명이 아닌 건강·상해·질병 등을 보장하는 제3보험 시장 공략하는 생명보험사
- 대형 핀테크사 자체 GA 설립 등으로 보험업 진출하며 시장 영향력 점진적 확대 추세

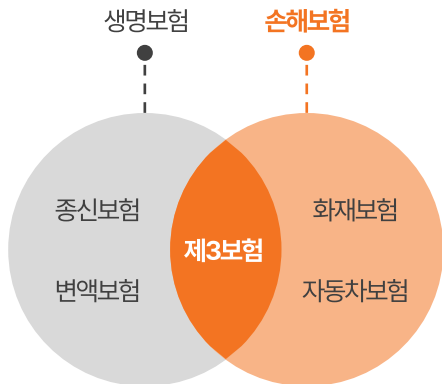
제3보험 시장 경쟁 가열



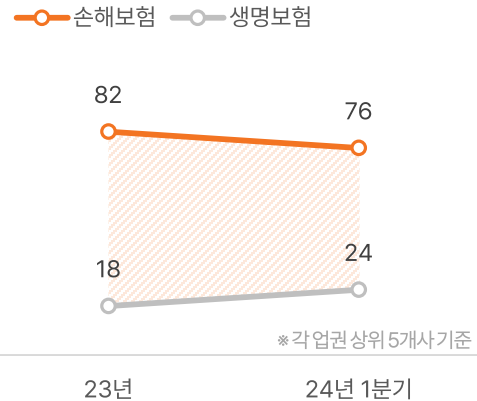
제3보험

사람의 질병, 상해 또는 이로 인한 간병 등 위험 보장을 목적으로 하는 보험으로 손해보험과 생명보험 두 가지 성격을 모두 갖추고 있어 제3보험으로 분류

■ 생명·손해·제3보험구분



■ 업권별 제3보험 신계약 점유율 (단위: %)



보험 시장 진출하는 핀테크사

핀테크 기업	비교·견적 플랫폼 (혁신금융서비스)	GA	상품 개발	특징
toss	비바리퍼블리카	토스 인슈어런스(대면)	X	대면 기반 보험 중개에 집중
kakao	카카오페이	KP보험서비스 (비대면)	카카오페이 손해보험	자체 개발 보험상품 비대면 판매에 집중
NAVER	네이버파이낸셜	X (NF보험서비스 정산)	X	비교·추천서비스 등 플랫폼 역할에 집중
기타	네카토 포함 11개 핀테크사 진출	뱅크샐러드 진출 예정	X	핀테크사의 점유율 경쟁 심화

01 Market Trend

디지털 전환 초기 단계, 인슈어테크가 보험업 혁신을 위한 핵심 기술로 주목

- 국내 인슈어테크 시장이 높은 성장세를 보이며 28년까지 연평균 48.8%로 성장할 것으로 추산
- 인슈어테크 적용으로 업무 효율성과 소비자 편의성이 증대되며 근본적인 업의 변화를 이끌어낼 것으로 예상

인슈어테크 국내 시장 규모 및 전망

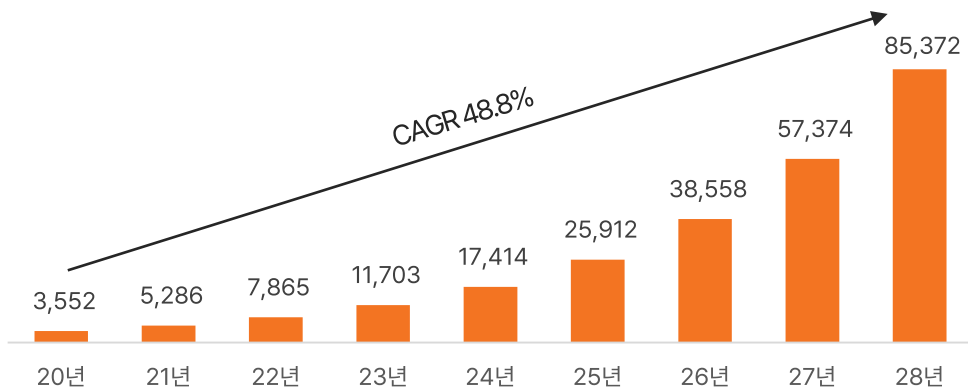


인슈어테크(InsurTech)

보험(Insurance)과 기술(Technology)의 합성어로 데이터 분석, 인공지능, 블록체인 등 정보기술(IT)을 활용해 기존 보험 산업을 혁신하는 서비스

* 국내시장규모=인슈어테크 세계 시장 규모 및 전망*1.4%

(단위: 만달러)



인슈어테크 적용 분야



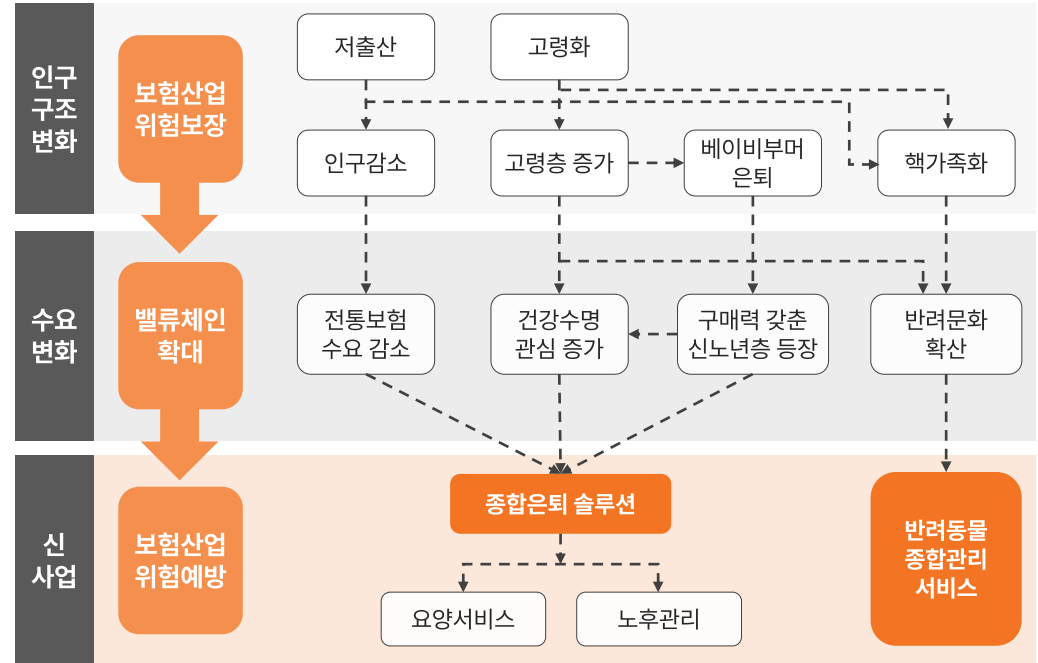
보험업 메가트렌드 변화에 선제적 대응을 통한 성장 기반 마련 필요

- 인구 구조·기후 변화·기술 혁신·경기 불확실성 등 장기적인 보험업 경영환경 변화 요인으로 작용
- 보험 수요 변화에 따른 유기적인 대응으로 사업 모형 전환 및 중장기 성장 동력 선점이 중요한 시점

보험 산업 메가트렌드 변화

<ul style="list-style-type: none"> • 노후 현금흐름 확보 중요 • 요양·헬스케어·연금 수요 확대 • 온디맨드·구독 구매 수요 확대 • 대면 판매인력 고령화 	<ul style="list-style-type: none"> • 건강 위협 및 재해 위험 증가 • 건강·소득 계층, 지역사회 간의 불평등 심화
인구 변화	기후 변화
기술 혁신	경기 불확실성
<ul style="list-style-type: none"> • 생성형 AI 활용 확대로 일하는 방식 및 소비 최적점의 변화 • 디지털 플랫폼 기반 소비 성향 확대 	<ul style="list-style-type: none"> • 금리 하락 등으로 인한 보험사 건전성 지표 악화

보험산업 신사업 전략



0 1 0 2 0 3 0 4

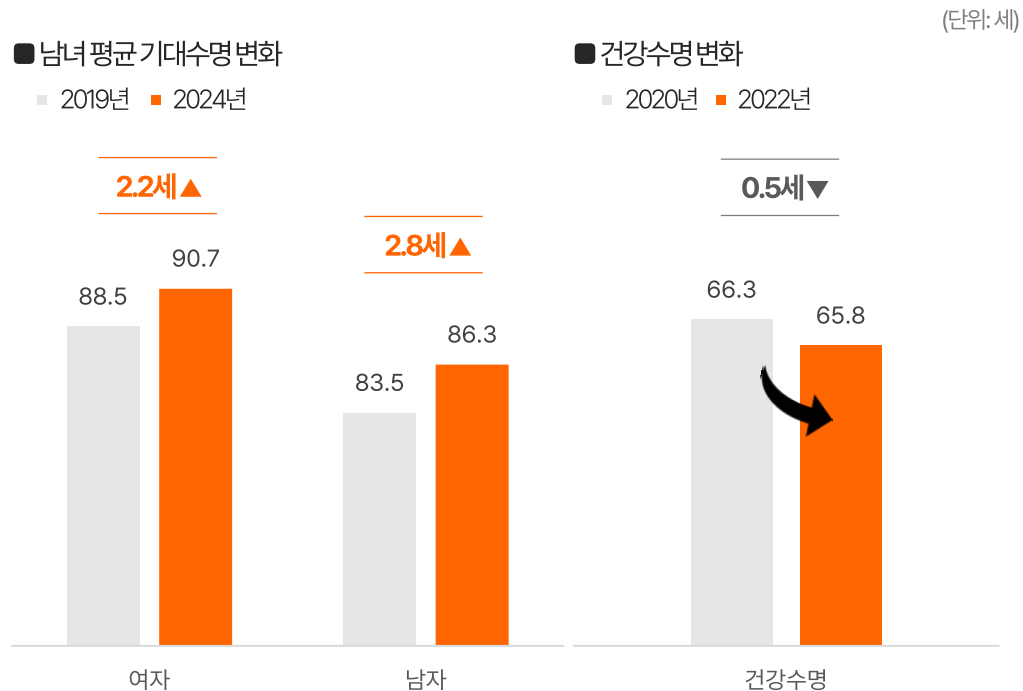
— Customer Trend

02 Customer Trend

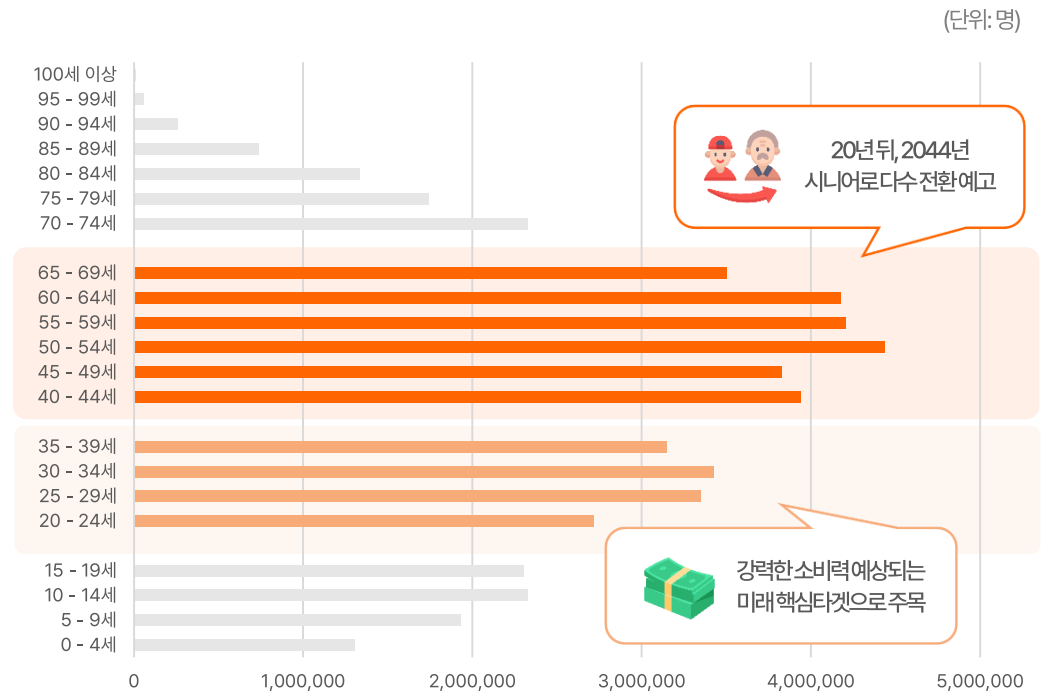
세대 변화와 함께 진화하는 보험 시장 : 40대에서 2030·시니어로 확장되는 핵심 소비층

- 기대수명 지속 증가하는 반면, 건강수명은 감소세로 전 연령층서 건강한 노후 준비 중요성 대두
- 주요 보험 소비층 4050세대 중심이었으나 '지속 가능한 노후' 실현 위해 2030세대, 시니어로 소비층 확장될 전망

최근 기대수명과 건강수명 추이



2024년 연령별 인구분포



02 Customer Trend

생애주기에 따라 변화하는 관심사 및 보험 선택 기준

- 4050세대는 '은퇴·노후준비', 2030세대 및 60대 이상은 '신체건강'에 대한 관심 높음
- 타 연령층 대비 20대 이하는 '상품 보장 기간', 30대는 '상품 보장 금액', 4050세대는 '보험료'에 민감한 편

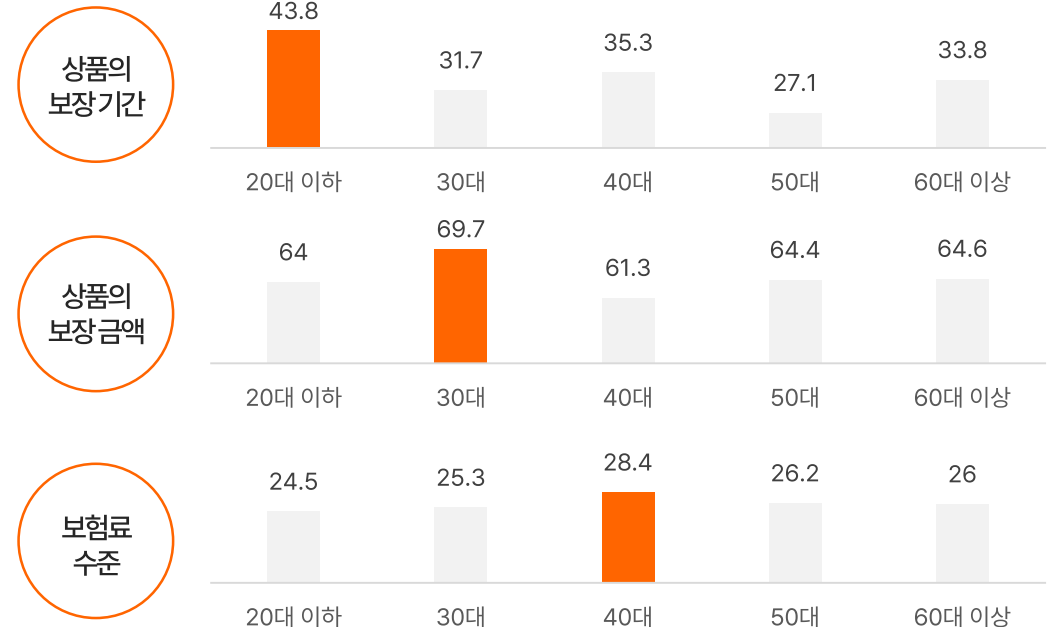
세대별 평소 가장 큰 걱정거리

* 응답자 수(n)

연령대	1위	2위	3위
20대 이하 (n=1,065)	신체건강	노후준비	정신건강
30대 (n=1,032)	신체건강	노후준비	실직/폐업
40대 (n=1,251)	노후준비	신체건강	부채상환
50대 (n=1,356)	노후준비	신체건강	실직/폐업
60대 (n=996)	신체건강	노후준비	정신건강

세대별 보험 가입 시 중요 요소

(전체 응답자 수 n=1,608, 중복응답, 단위: %)



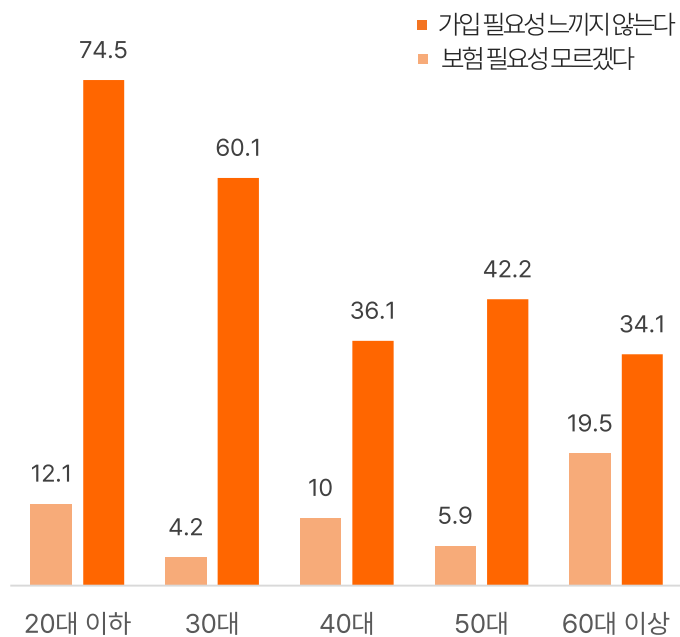
02 Customer Trend

보험소비 경험 필요한 2030세대, '스몰 스텝(Small Step)' 전략 필요

- 보험 필요성 및 상품 이해도 낮은 소비층으로, 보험 가입보다는 사전예방·개인저축 등을 통해 스스로 위험 대비하려는 경향 높음
- 미니보험 및 단기보험으로 보험 진입장벽을 낮추고 보험소비 경험을 확대하는 것이 관건

세대별 보험 필요성에 대한 인식 여부

(전체 응답자 수 n=321, 단위: %)



세대별 재산상 손해와 관련된 위험에 대한 대비 방법

* 응답자 수(n), 중복응답

연령대	사고 가능성 줄이기 위해 노력	보험 가입	저축 등을 통한 비상기금 마련
20대 이하 (n=295)	59.0%	23.1%	63.7%
30대 (n=284)	54.2%	33.8%	61.6%
40대 (n=372)	61.6%	41.1%	47.3%
50대 (n=385)	54.3%	39.7%	51.2%
60대 (n=282)	62.4%	36.2%	49.6%

2030세대 눈높이 맞춘 보험 상품 출시 활발

팝콘 저축보험 출시
1만건 판매 돌파

6개월 만기 초단기 저축보험으로 2030세대 사이에서 인기

삼성생명 ×

삼성생명 삼성팝콘저축보험
최초 6개월 만기 '초단기 저축보험' 보험료 납입에 게이미피케이션 요소 적용

교보e독서안심보험 출시!

KYOBEO 교보생명

책 읽는 자세와 밀접하게 연관된 질병을 보장하는 미니보험 출시

교보생명 교보e독서안심보험

동양생명 미니독감케어보험

독감 진단 후, 항바이러스제를 처방받을 경우 보험금 지급하는 상품. 1회 납입 시 1년 보장

동양생명 미니독감케어보험

02 Customer Trend

가족 우선시 해온 '4050 샌드위치 세대', 본인의 노후 준비에 갈증

- 부모와 자식 사이에 낀 세대로, 가족 부양 중시하여 본인의 경제적 노후 준비율이 낮은 편
- 은퇴 후 자신의 노후 대비를 위한 장기간보험과 연금보험 상품에 수요 높음

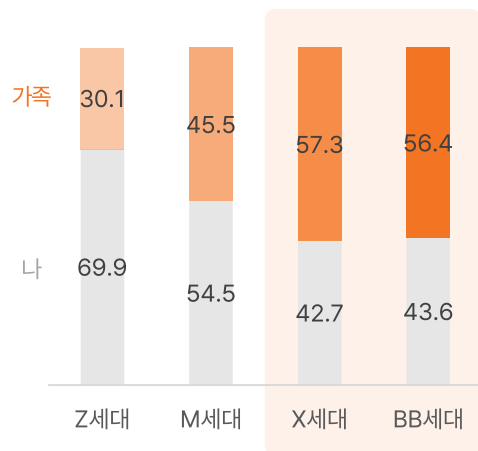
가족 부양 우선시 하는 샌드위치 세대 (4050세대)



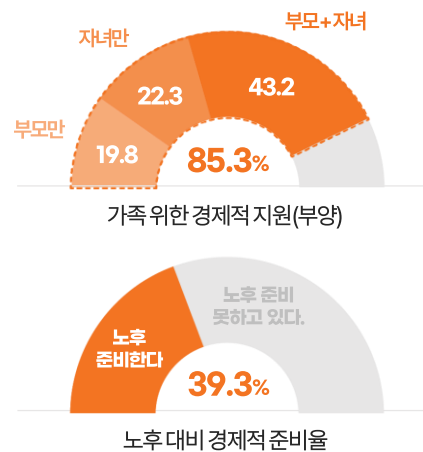
샌드위치(Sandwich) 세대

부모에 대한 의무감과 자식에 대한 책임감으로 이중적인 부양 부담을 안고 있는 세대

■ '나와 가족의 중요도 (단위: %)

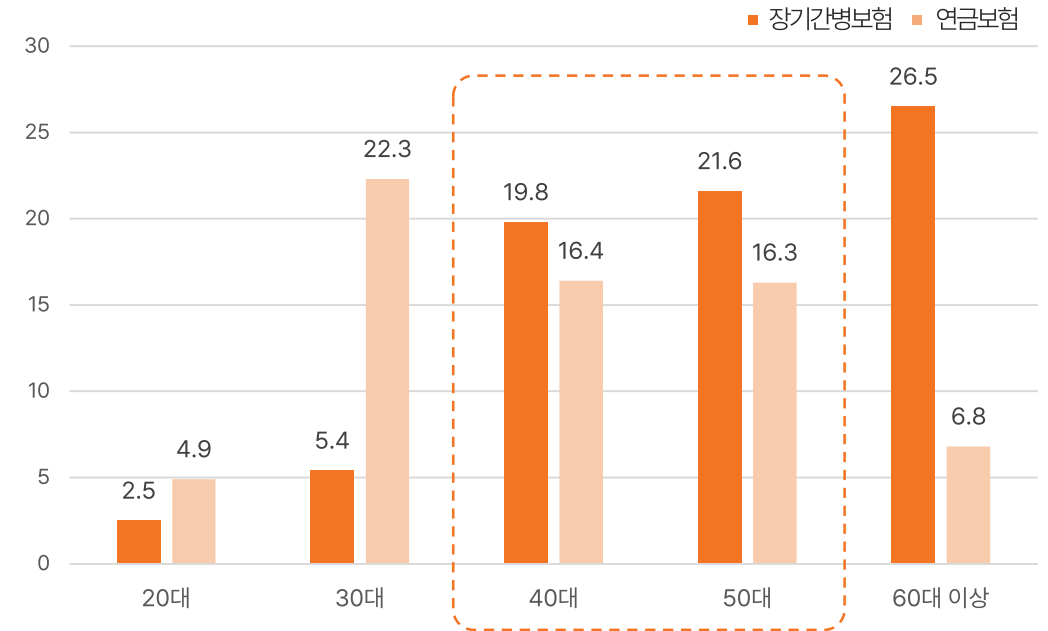


■ 가족 부양 및 노후 준비율 (단위: %)



장기간보험·연금보험에 관심 높은 4050세대

■ 가구주 연령대별 향후 가입 희망 보험상품 (전체 응답자수 n=958, 단위: %)



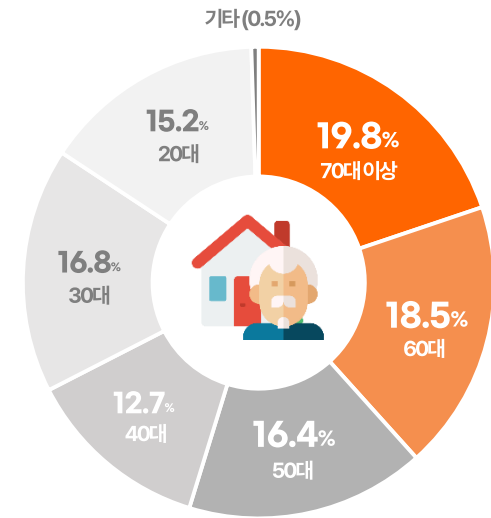
02 Customer Trend

초고령화 시대, '나홀로 간병' 대비 위한 시니어 보험 관심 증가

- 기대수명 및 1인 노인 가구 증가로 치매와 중증 간병에 대한 우려 증가
- 본인과 가족 부담 낮추기 위해 장기요양보험, 유병자보험, 치매간병보험 등으로 노인 간병에 대비

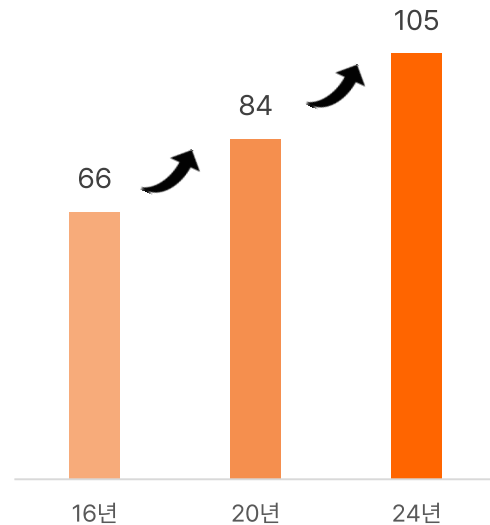
1인 가구 3명 중 1명은 시니어, 나홀로 치매 간병 우려

■ 연령별 1인 세대 추이 (2024년 4월 기준)



60대 이상 1인 가구: **38.3%**

■ 치매환자 수 추이 (단위: 만명)



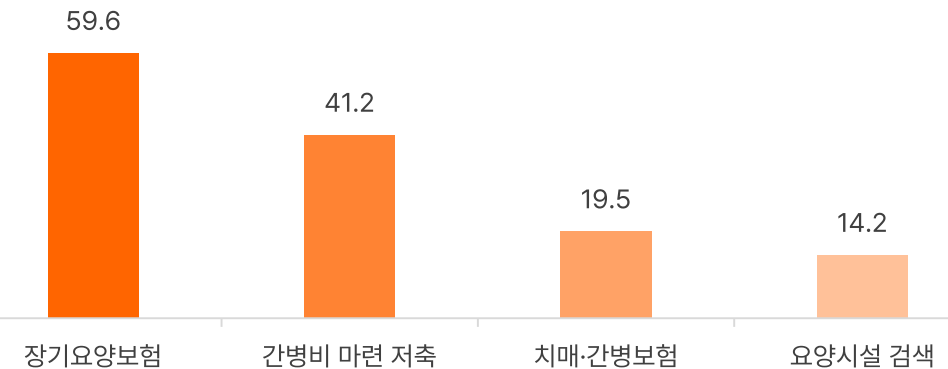
노인 간병에 대한 인식 조사

■ 가족 노인 간병에 대한 염려 여부 (전국 19~69세 성인 남녀 1,900명 대상, 단위: %)

걱정한다 **77.4%**

걱정하지 않는다

■ 노인 간병 대비 방법 (복수응답, 단위: %)



0 1 0 2 0 3 0 4

Marketing Trend —

(유병자 보험) 보험 수요 높은 고령·유병자 고객 모시기 위해 판 커지는 간편보험

- 급속한 고령화로 유병자 전용 보험상품에 대한 수요 높아지자 가입 기준을 대폭 완화한 유병자 보험 경쟁 본격화
- 고객군을 세분화해 경증 유병자부터 중증 유병자까지 상황에 따라 모두 가입할 수 있는 다양한 상품 출시

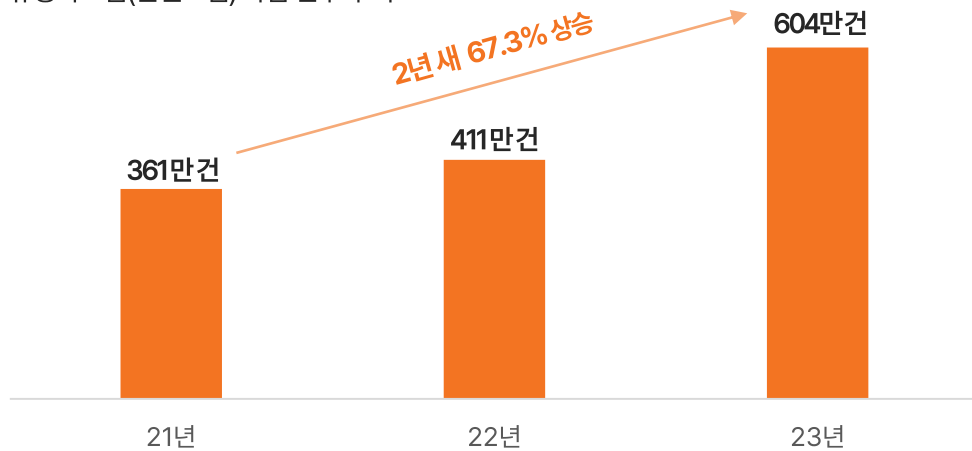
초고령화 시대, 유병자 보험 가입 건수 증가



유병자보험(간편보험)

질병 이력이 있는 사람도 입원·수술 이력 유무, 일정 기간 내 진단·검사 소견 유무 등 몇 가지 주요 질문 심사만 통과하면 가입이 가능한 간편 보험

■ 유병자보험(간편보험) 가입 건수 추이



보험업계 고령층·유병자 고객을 겨냥한 맞춤형 상품 출시

보험사	상품명	상품 특징
한화손해보험	더 경증 간편건강보험	초경증 유병자를 위해 보험료를 최대 29% 낮추고, 암 보장을 강화한 상품으로 전이암 치료 특약을 추가해 보장을 확대
KB손해보험	KB 3.N.5 슬기로운 간편건강보험 Plus	요양·간병 보장을 손보 업계 최초로 도입 건강 개선 시 보험료를 낮출 수 있는 무사고 계약전환제도 제공
현대해상	내삼엔(3N) 맞춤간편건강보험	총 35가지 가입유형으로 세분화된 맞춤형 보험료를 제공 무사고 계약전환제도로 최대 38%까지 보험료 절감 가능
삼성화재	간편보험 3655 고고 새로고침 100세	고혈압 등 만성질환 유병자를 위해 알릴 의무항목을 간소화 간병인 사용일당 등 간병 보장을 포함해 보장 경쟁력을 강화

03 Marketing Trend

(여성 특화 보험) 임신부·여성 특화 보험으로 2030 여심 공략 강화

- 펌테크 시장 잠재력 높아지며 여성을 타겟으로 한 보험 상품 개발 강화
- 임신, 난임, 육아, 갱년기 등 여성 건강과 필요에 특화된 보험 상품 다양하게 출시

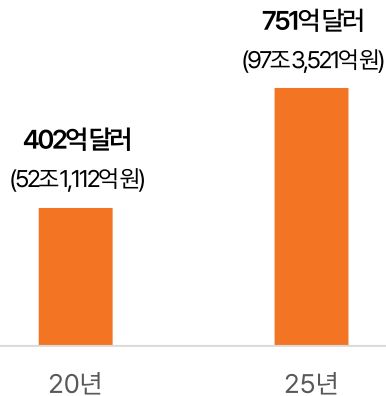
펌테크 시장 성장과 함께 커지는 여성 특화 보험 시장



펌테크(Femtech)

펌테크란 여성(Female)과 기술(Technology)을 합친 말로 난임·피임·임신·육아 등 여성에 특화된 건강 분야 서비스 또는 상품을 일컫는 말

■ 글로벌 펌테크 시장 규모



■ 여성 특화 보험 시장 성장 요인

여성 월 납부 보험료 남성 대비 29.8% ↑

여성 경제활동 참가 늘어 구매력 상승

초혼·평균 출산 연령 높아지며 난임 증가

20·30대 여성암 발생률 증가

주요 보험사 여성특화보험 상품 출시 경쟁

한화손해보험



시그니처 여성 건강보험 2.0

- 유방암 수용체 타입 진단비
- 출산장려 가입력 보존 서비스

롯데손해보험



FOR ME 언제나언니 보험

- 갱년기 관련 질병 50세까지 보장
- 우울증 등 정신질환치료비

흥국화재



흥Good 모두 담은 여성MZ 보험

- 여성 관련 암 보장 강화
- 딸과 동시 가입 시 보험료 할인

03 Marketing Trend

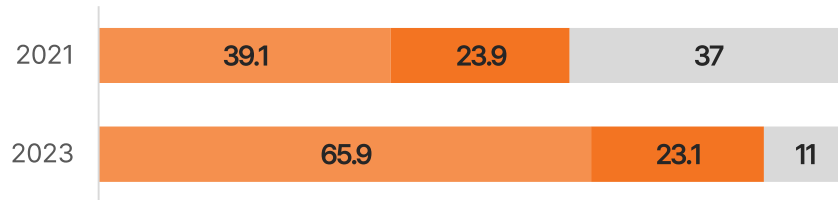
(펫보험) 가입률 11%에 불과한 보험시장 블루오션 '펫보험' 경쟁

- 반려동물보험 인지도는 상승하고 있으나 23년 기준 반려동물보험 가입률은 11.9%로 펫보험 시장 신규 수요 창출 여력 높음
- 성장 잠재력 높은 펫보험 시장 선점을 위해 특약 세분화, 특화 보장 신설 등으로 상품 경쟁력 강화

반려동물보험 인지도 및 가입률

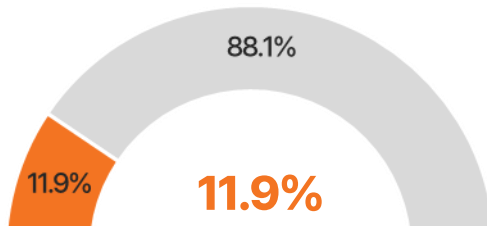
반려동물보험 인지도 (단위: %)

■ 보험이 있다는 정도만 알고 있다 ■ 상품 종류, 특징까지 알고 있다 ■ 들어본 적 없다



반려동물보험 가입률

■ 가입 ■ 미가입



펫보험 시장 공략하는 보험사



착한펫보험

KB 금쪽같은 펫보험

굿앤굿우리펫보험

- | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 입·동원의료비, 수술비, 펫장례 서비스 지원금 등 종합 보장 치과 및 구강질환 치료비 보장 | <ul style="list-style-type: none"> 반려동물 장례비용 지원비 신설 반려동물의 각종 질환 보장 유기견 입양 시 할인 혜택 제공 | <ul style="list-style-type: none"> 보장대상 반려묘까지 확대 반려견의료비확장담보 신설로 이물제거와 특정약물치료 보장 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|

(MZ세대) 보험 소비경험 확대를 위한 공급자 → 수요자 중심 상품 변화

- 디지털에 익숙하고 합리적 소비를 추구하는 2030세대의 니즈에 맞춘 보험 상품 출시 및 판매 방식의 변화
- 합리적 소비와 일상 속 리스크 보장 수요 증가하며 필요한 보장만 선택 가입할 수 있는 DIY 보험과 임베디드 보험 출시 확대

보험사별 맞춤형 보험 출시 현황



맞춤형 보험(DIY보험, DoIt Yourself)

금융 소비자가 직접 담보 항목을 선택해 집중 보장받을 수 있도록 하여 합리적인 가격으로 제공 가능한 상품



KB다이렉트 내맘대로 암보험 KB손해보험

기존 암보험의 기본적인 보장인 암 진단비와 함께 신체부위별 암 진단보장을 선택해 가입하는 보험



자녀밀착케어 플랜 삼성화재

DIY형다이렉트서비스내 우리아이 밀착케어 키트 추가 6종 담보 중 원하는 담보 선택



DIY형 운전자보험 카카오페이손해보험

맞춤형 운전자보험 설계 가능 사용자가 원하는 보장만 골라 최적의 보험료 산출 가능



DIY마이플랜종합보험 MG손해보험

필요 보장만 선택해 가입하는 신규 암보험 상품 출시. 부위별 암플랜, 암치료플랜 2종 구성

임베디드 보험의 권역별 사례

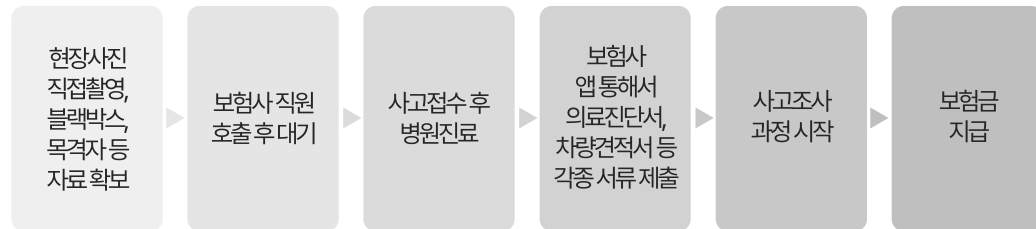
기업명	내용
삼성화재	제조사 보증수리 기간 종료 후에도 수리비 보장하는 다이렉트형 '자동차 고장 수리 보험' 출시
롯데손해보험	'제품보증연장', '안심케어' 포함한 보증연장형 보험 상품 판매
카카오보험	반송보험과 대리기사보험, 여행자보험을 판매 (중국 중안보험의 미니보험 벤치마킹)
미래에셋생명	'지엠팜케어' 출시. 지엔팜 건강기능식품 구매 시, 미래에셋생명의 '튼튼미니건강보험' 혜택 무료 제공
NHN 페이코 (비보험사)	'페이코(PAYCO) 보험추천' 서비스에 자동차 품질보증 기간 연장해주는 '내차사랑품질보증연장보험' 상품 출시

03 Marketing Trend

(인슈어테크) '보험+기술' 접목을 통해 보험 밸류체인 효율성 극대화 및 고객 편의성 증대

- 사물인터넷(IoT), AI, 블록체인 등 기술을 통해 기존 번거로운 보험 접수 및 지급 과정을 자동화
- AI 기반 설계·심사·지급 업무, 고객 가입 절차 간소화 등 프로세스 자동화를 통한 효율성 증대

프로세스 자동화·간소화 하는 인슈어테크



보험사별 인슈어테크 운영 현황

삼성화재	삼성화재 다이렉트	DB손해보험	KB손해보험
장기U* 특허 획득	인슈어테크 전용 암보험	AI 비서 (사전U/W)	AI 명함 서비스
장기보험상병심사 AI시스템, 머신러닝기반 피보험자질병 고려해 최적의 담보 확인 및 AI심사	건강보험심사평가원 건강데이터를 자동으로 가입심사에 반영해 최적의 가격 제시	빅데이터기반의 고객맞춤형 설계와 사전 인수심사를 원스톱으로 제공하는 시스템 개발	사진과 음성만으로 보험설계사와 동일한 모습의 가상인간 구현해 고객맞춤형 메시지 전달
 삼성화재 장기보험 상병심사 시스템 '장기U' 특허 획득	 26.4월 출시! 착!easy 암보험	 DB손해보험 빅데이터 기반 고객 맞춤형 원스톱 사전 인수시스템 'AI비서(사전U/W)' 개발 특허 획득!	 고객의 항상 편안하디가 되겠습니다. 장예림 설계사 KBS 2TV '이웃사랑' 출연

0 1 0 2 0 3 0 4

MediaTrend —

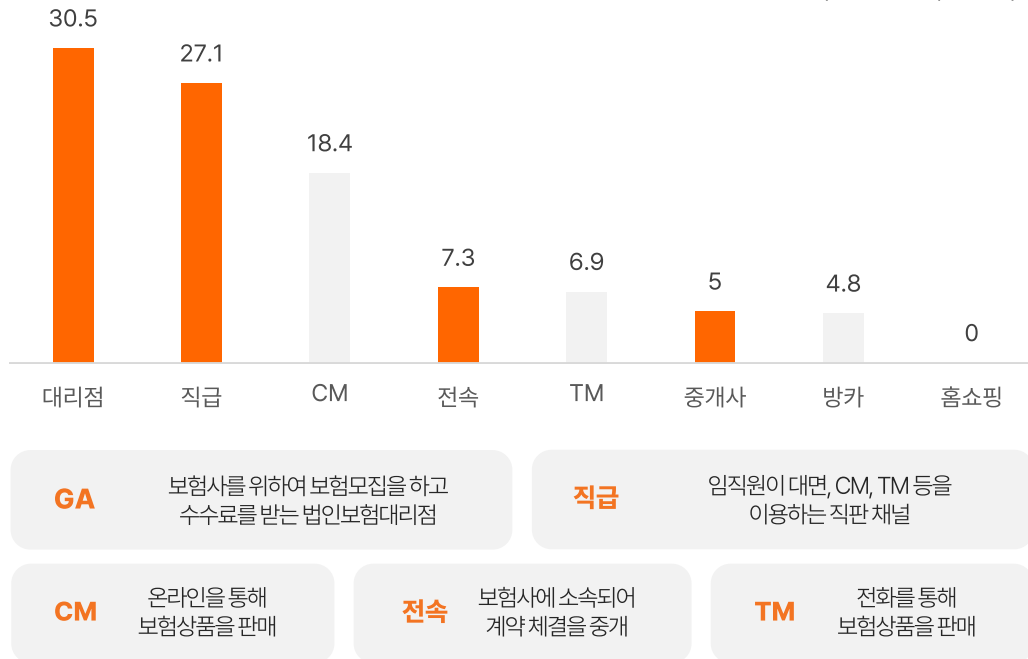
04 Media Trend

손해보험 대면 판매 비중 여전히 70% 웃도는 가운데 GA가 핵심 판매채널로 지속 성장

- 복잡한 상품구조에 보험업 디지털 전환 정체되며 대면 판매 비중은 대리점(30.5%), 직급(27.1%), 전속(7.3%), 중개사(5%) 등 70%에 육박
- 특히 전속설계사보다 GA(법인보험대리점) 등 비전속채널에 대한 판매 의존도 증가 추세

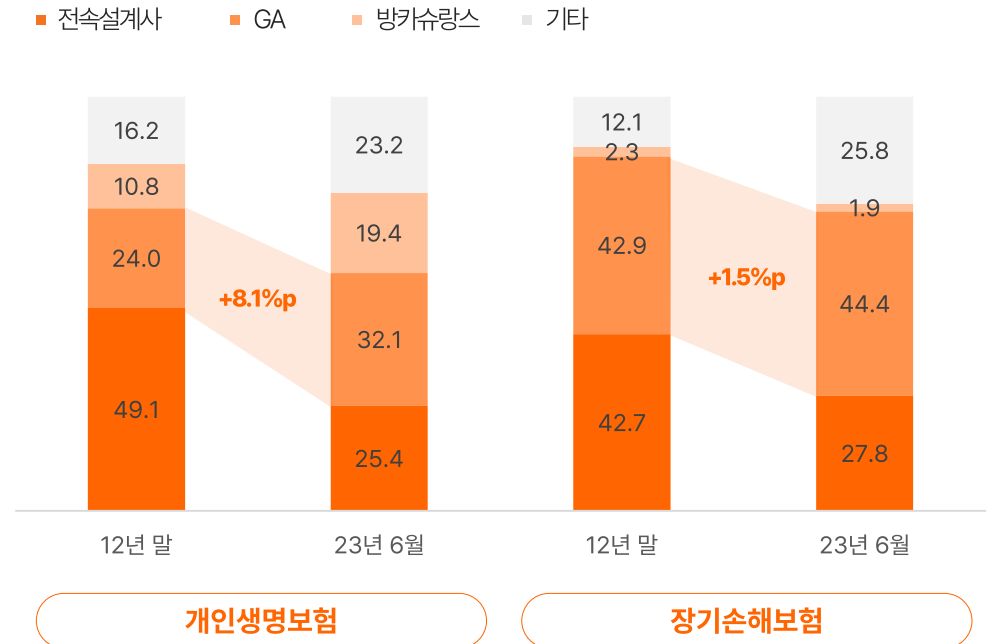
손해보험 채널별 판매비중

(2023년 기준, 단위: %)



개인보험의 가입경로 변화

(단위: %)

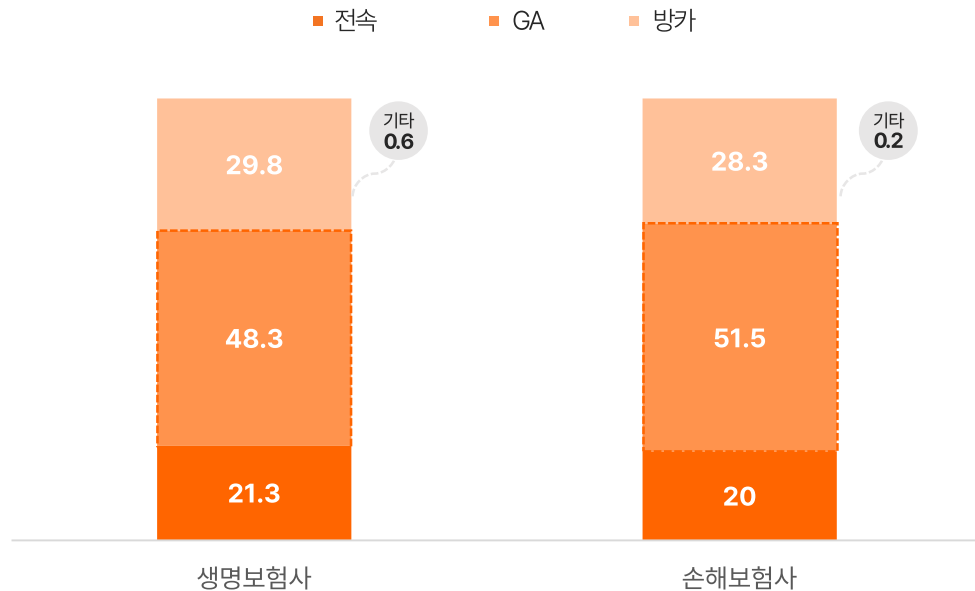


매출 확대가 용이한 GA 시장, 점유율 확대를 위한 경쟁 치열

- 보험계약마진이 높은 보장성 보험 판매에 주력하는 보험사 특성상 보장성보험 판매 비중이 높은 GA 채널 영향력 증대될 전망
- 단기적 매출확대가 용이한 GA 채널 확보를 위해 자회사형 GA 전환, 지분투자 등으로 GA 시장 진출 확대

채널별 보장성보험 초회보험료 비중

(단위: %)



GA 채널 확보 위한 손해보험사 경쟁 현황

■ 손해보험사의 주요 자회사형 GA (2023년 말 기준)

자회사형 GA	관계사	설계사 수(명)
삼성화재 금융서비스	삼성화재	5,157
DB금융서비스	DB손해보험	2,076
DBMns	DB손해보험	1,805
AIG어드바이저	AIG손해보험	750
마이금융파트너	현대해상	500 미만
하나금융파인드	하나손해보험	500 미만

■ 보험회사 인카금융서비스 출자 현황 (장부가액 2024년 상반기 기준)

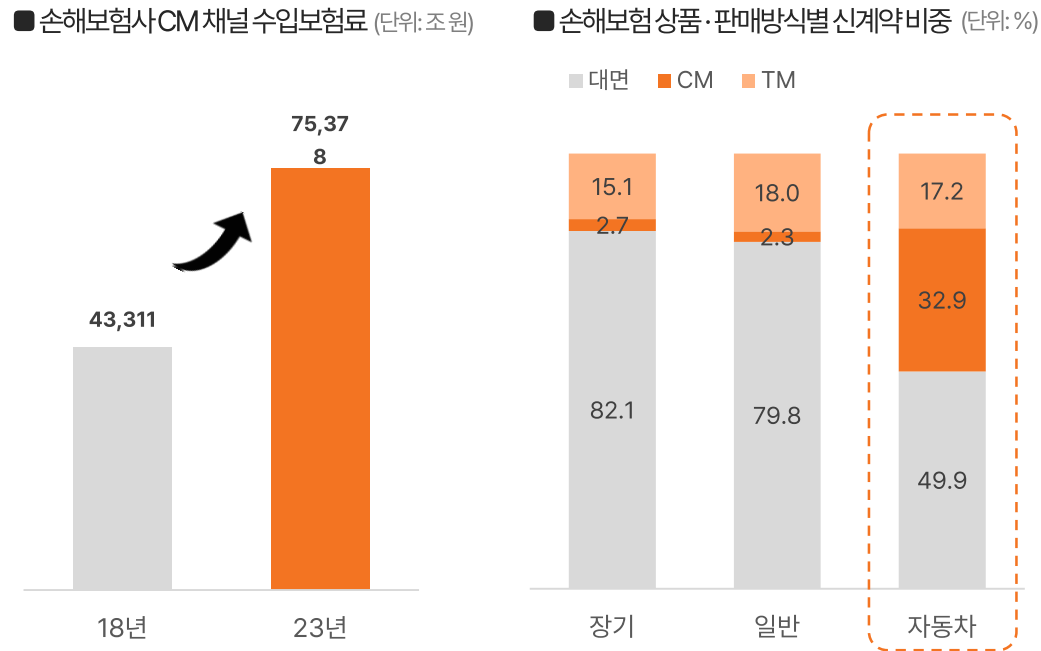
메리츠화재	3.37%	한화손해보험	4.36%
DB손해보험	4.29%	한화생명	0.58%

04 Media Trend

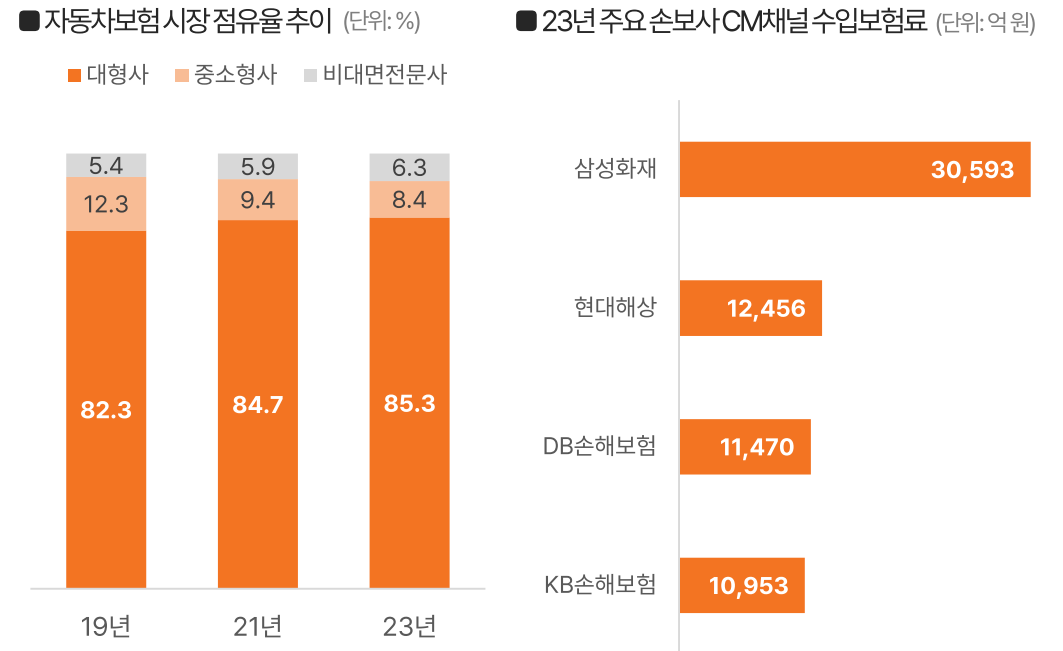
CM 채널은 자동차보험과 다이렉트 시장 선점한 대형사 중심으로 성장

- 손보사 CM채널 수입보험료 성장세를 보이고 있으나 장기·일반보험보다는 자동차보험과 상품구조가 간단한 소액보험 중심으로 판매되고 있음
- 다이렉트 시장 선점 및 자동차보험 판매 비중이 높은 대형사들 매출 쏠림 현상으로 온라인 채널 양극화 심화

CM 채널 규모 및 상품별 신계약 채널



자동차보험 판매 비중이 높은 대형사 중심 CM채널 성장



비금융사와 제휴를 통한 임베디드 보험 개발 등 플랫폼 기반 고객 접점 확대

- 비금융·핀테크사·금융사 간 협업으로 보험사가 아닌 제3자 플랫폼의 고객 여정에 내재되어 판매되는 임베디드 보험
- 비보험 상품이나 서비스 구매 시점에 보험 가입 여부를 선택할 수 있도록 하거나, 보험 가입이 필수적인 형태 등으로 제공

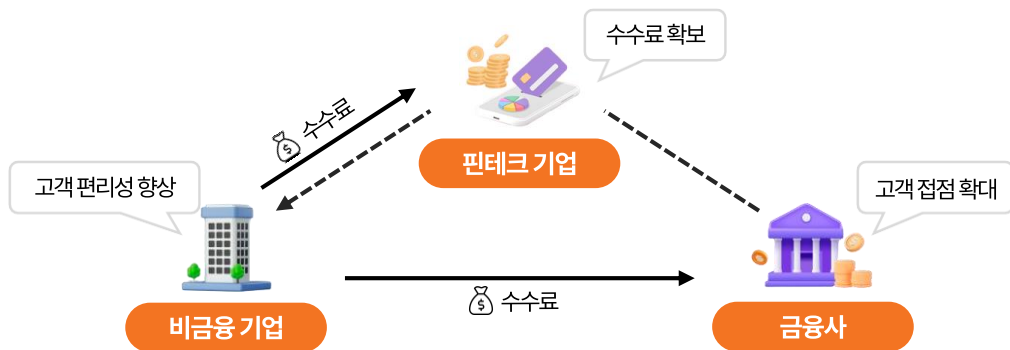
임베디드 보험 출시를 통한 신규 고객 확보



임베디드 보험 (Embedded Finance)

비보험 상품·서비스 기업이 제공하는 상품에 보험상품·서비스가 내재(Embedded)되어 비보험(금융) 기업에 의해 제공되는 보험

■ 임베디드 금융의 시장 구조



임베디드 보험의 종류

종류	설명	예시
소프트임베디드 (Opt-in)	상품 구매 시 발생할 수 있는 위험을 보장하는 보험상품을 실시간으로 제시하는 형태, 보험 구매 여부 선택 가능 	비행기 티켓 예약 시 항공사기 여행자보험을 제시
하드 임베디드 (Opt-out)	특정 상품 구매 시 보험상품이 기본적으로 포함되어 판매 단, 소비자는 보험상품 구매를 거부할 수 있음 	전자제품 구매 시 구매가격에 포함되어 있는 Extended warranty 보험
완전 결합 임베디드	상품에 보험이 완전히 포함되어 가입이 필수적인 보험 	테슬라 자동차 구매 시 함께 구매하는 보험

THANK YOU

고객 성장을 위한 파트너 **PLAYD**

자료 문의는 플레이디 사업전략팀으로 문의 부탁드립니다.

biz_strategy@playd.com

트렌드 뉴스레터 구독 신청

업종별 트렌드 리포트 다운로드

본 보고서는 주식회사 플레이디가 발간하는 것으로, 당사의 데이터와 당사가 수집한 자료로 구성되어 있습니다. 자료 검증을 위하여 내부 검토가 있었고, 기존의 객관성과 정확성을 확보하기 위한 외부 검증 절차를 밟은 것은 아닙니다. 본 보고서는 구체적인 사안에 대한 조언을 제공할 목적으로 작성된 것이 아니므로, 컨설팅이 필요한 경우에는 당사의 전문가와 상의하여 주시기 바랍니다. 플레이디의 사전 동의 없이 본 보고서의 전체 또는 일부를 무단 배포/인용/발간/복제할 수 없습니다.